

Neue Argumente

von Wolfgang Teubert

Manche Texte erzählen uns etwas, Zeitungsnachrichten etwa. Andere Texte indessen wollen uns – unter der Voraussetzung, daß Autor und Leser über dieselben Informationen verfügen – von einer bestimmten Sichtweise überzeugen. Der Autor eines solchen Textes (etwa eines Zeitungskommentars) argumentiert. Als Argumente benutzt er Fakten und Grundannahmen, über die im Idealfall Konsens besteht. Dazu kommen Analogien aus vergleichbaren Fällen, Regularitäten und Gesetzmäßigkeiten, die der Autor nach ihrer Anwendbarkeit auf den Fall, um den es geht, und nach ihrer Plausibilität für den Leser auswählt. Aus diesen Elementen zieht der Autor dann seine Schlüsse, und wenn sie dem Leser logisch und einleuchtend erscheinen, hatte der Autor Erfolg.

Während bis zur Jahrhundertmitte der Satz das höchste und komplizierteste war, mit dem sich die Sprachwissenschaft beschäftigte, ist in den letzten Jahrzehnten zunehmend auch der Text zum Gegenstand der Linguistik geworden. Was sind die intrinsischen Eigenschaften, die einen Text zu einer zusammenhängenden Einheit machen, das ist die Kernfrage, um die es geht. Inzwischen gibt es schon unübersehbar viele Arbeiten, die sich mit der Kohärenz von Texten, mit Argumentationsstrukturen und Argumentationsmustern beschäftigen. Erfolgreiches Kommunizieren ist weniger eine Sache des Inhalts als der Fähigkeit, rhetorische Muster und Figuren zu einem Netz zu verweben, das, abgestimmt auf Gegenstand und Situation, die gewünschte Einsicht beim Hörer bewirkt.

Mit den Argumenten selbst, mit den Inhalten also, die in der Argumentation verwendet werden, haben sich die Linguisten kaum beschäftigt. Warum auch – werden sie doch vom jeweiligen Fall, von der Sache vorgegeben. Aber ist das wirklich so? Denn ebenso geläufig ist uns die Klage, daß man immer wieder nur die ewig gleichen Argumente vorgesetzt bekommt. Es wäre, denke ich, verlockend, sich einmal diese Allerwärtsargumente genauer anzusehen und zu spekulieren, warum sie so erfolgreich sind.

Ein Beispiel: Jeder will Frieden auf dem Balkan. Da lag der Vorschlag nahe, den Krieg einfach auszutrocknen, indem man die Waffenlieferungen an die sich befehdenden Parteien unterbricht. Dieses Argument schien bis vor kurzem jedermann plausibel zu sein. Aber der Waffenboykott für die Kontrahenten im ehemaligen Jugoslawien hat den Frieden nicht näher gebracht. Vielleicht, so schlagen nun einige Schlaumeier vor, müssen nur alle Gegner gleichmäßig aufgerüstet werden, um einsehen zu lernen, daß eine Verlängerung des Kriegs niemandem Vorteile bringen kann. Ein Boykott läge zwar auf den ersten Blick nahe, habe jedoch letztlich den gegenteiligen, nämlich kriegsverlängernden Effekt. Solche kontrafaktischen Argumente strahlen Seriosität, Plausibilität und Überzeugungskraft aus. Wenn ich sie höre, fallen mir gleich hundert Fälle ein, wo es auch ganz anders gekommen ist als gedacht. Wer sagt, daß man den Menschen in Afrika zu essen geben muß, um sie vor dem Verhungern zu retten, argumentiert schon auf verlorenem Posten. Denn Hilfslieferungen schaden, wie jeder heute weiß, den Selbsthilfekräften, von denen allein Besserung zu erwarten ist. Brot für die Hungernden erzeugt nur noch mehr Hunger.

Der amerikanische Wirtschaftswissenschaftler Albert O. Hirschman hat in seinem neuen Buch *Denken gegen die Zukunft* drei einschlägige Argumentationstypen vorgestellt, die ihren Reiz daraus ziehen, daß sie den gesunden Menschenverstand brüskieren. Diese Figuren sind weit verbreitet. Achtet man erst einmal bewußt auf sie, klingen einem ständig die Ohren – so weit sind sie verbreitet. Eingesetzt werden sie denn auch als vielseitige Allzweckwaffe, wenn immer es darum geht, jemanden davon abzuhalten, das Nächstliegende zu tun.

Hirschmans drei Passepartout-Argumente oder Argumentationsjoker sind:

- die Sinnverkehrungsthese,
- die Vergeblichkeitsthese und
- die Gefährdungsthese.

Die Behauptung, daß Waffenlieferungen ins ehemalige Jugoslawien den

Frieden fördern, ist ein schönes Beispiel für die Sinnverkehrungsthese. Wir haben solche Anti-Boykott-Argumente schon im Falle von Rhodesien und Südafrika kennengelernt. Die Vergeblichkeitsthese kennen wir alle als Argument gegen Geschwindigkeitsbegrenzung auf den Autobahnen: Die hätte, weil sie ohnehin übertreten würde, keinen Einfluß auf den CO₂-Gehalt der Luft. Die Gefährdungsthese ist besonders aktuell: Unser Wohlstand hängt vom Industriestandort Deutschland ab. Will man ihn erhalten, darf man die Wettbewerbsfähigkeit nicht gefährden, und daher muß man vom Wohlstandsdenken Abschied nehmen.

Hirschman identifiziert diese Argumentationsfiguren mit konservativem Denken. Was er unter *reaction* versteht, ist jedoch weniger die erzkonservative europäische Reaktion, die sich nach der Kirche im Dorf, dem Fürsten auf dem Thron und dem festen Platz in der Gesellschaft für Lieschen Müller sehnt, sondern vielmehr der Manchesterkapitalismus in der angelsächsischen Welt oder das Lager der Nationalliberalen in Mitteleuropa. Diese vorgeblich ideologiefreie Richtung weiß sich – wie die Progressiven – dem Wandel, nicht dem Beharren verpflichtet. Die Werte der Konservativen gehen sie eigentlich nichts an. Fordern jene ein Lebensrecht für ungeborene Babys, so treten diese für »verbrauchende Embryonenforschung« (pharmakologische Verwertung von Reagenzglas-Embryonen) ein. Politisch sind beide Richtungen dennoch seit Bismarck im Kampf gegen die Linke meist eng verbunden.

Andererseits ist Konservativen und Linken gemeinsam (und das unterscheidet sie von den Liberalen), daß sie sich zu Weltanschauungen bekennen und deshalb vorzugsweise mit ihren jeweiligen moralischen Werten argumentieren. Die einen fordern Chancengerechtigkeit, die anderen Chancengleichheit. Legalität und Egalität – beides sind hehre Ideale. Konservative und Progressive nennen ihre jeweiligen Werte meist deutlich und treten für ein entschiedenes Handeln ein, das direkt zum Ziel führt. Sie

kämpfen für den arbeitsfreien Sonntag, weil er, je nachdem, christliche Tradition oder sozialen Fortschritt verkörpert. Geradlinige Rechte und Linke verschmähnen billige Argumentationsjoker der genannten Art.

Der Wirtschaftsliberale glaubt indessen an die Praxis und nicht an Ideale. So befürwortet er zwar im Prinzip (wie Konservative und Progressive gleichermaßen) auch den arbeitsfreien Sonntag, aber er sagt uns, wenn wir das Erreichte nicht gefährden wollen, müßten die Maschinen künftig auch sonntags laufen. Wer so spricht, argumentiert pragmatisch. Seine Argumente sind (in der Tradition von Adam Smith) funktionalistisch. »Ich bin ja moralisch auch für Frieden in Jugoslawien«, sagt der Waffenhändler, »aber glaubt mir, ein Boykott verlängert nur den Krieg.« Hirschmans Sinnverkehungs-, Vergeblichkeits- und Gefährdungsthese werden vielleicht besonders häufig von denen verwendet, die ihr Handeln an ehernen und, wie sie sagen, ideologiefreien Gesetzen (wie etwa dem von Angebot und Nachfrage) ausrichten.

Funktionalistisch argumentiert man jedenfalls gern, wenn man seine wirklichen Interessen verbergen will, weil sie mit den Werten und Normen der Gesellschaft konfligieren. Dies mag bei den Wirtschaftsliberalen häufig der Fall sein, sie haben allerdings auch kein Monopol auf diese Jokerargumente. So waren Mitte des vergangenen Jahrhunderts Freiheit und Demokratie als moralische Werte im Prinzip längst etabliert. Wer dagegen war, mußte funktionalistisch argumentieren. Hirschman zitiert Jacob Burckhardt: »Das Wort Freiheit klingt schön und rund, aber nur der sollte darüber mitreden, der die Sklaverei unter der Brüllmasse, Volk genannt, mit Augen angesehen hat ... Ich weiß zuviel Geschichte, um von diesem Massendespotismus etwas anderes zu erwarten als eine künftige Gewaltherrschaft.« Auch in der heutigen deutschen Verfassungsdiskussion werden plebiszitäre Elemente mit ähnlichen funktionalistischen Argumenten bekämpft.

Auch die Linken sind in puncto Funktionalismus keine Ausnahme. In den siebziger Jahren begründeten sie das Recht auf Schwangerschaftsabbruch noch mit dem ethischen Prinzip der Autonomie: »Mein Bauch gehört mir!« Nachdem aber in den letzten zehn Jahren im öffentlichen Bewußtsein aus Embryonen ungeborene Kinder geworden sind, ist dieses moralische Argument nicht mehr gut zu verwenden. Jetzt heißt es, die Kriminalisierung des Schwangerschaftsab-

bruchs habe keinerlei Einfluß auf die tatsächliche Zahl der Abtreibungen, sei also vergeblich.

Warum wirken solche funktionalistischen Argumente oft so plausibel, so überzeugend, daß man sie akzeptiert, ohne die Fakten zu überprüfen? Sie machen uns gewogen, weil sie erst einmal vorgeben, man würde unsere Ziele, unsere Ideale teilen. Das weckt Vertrauen. Darüber hinaus aber appellieren sie, denke ich, an Grunderfahrungen, die gerade deshalb so eindringlich sind, weil sie zunächst kontraintuitiv sind. Wenn es so kommt wie geplant, fällt das nicht auf. Kommt es aber anders, dann ist man überrascht, und nur an diese Fälle wird man sich immer wieder erinnern. »Der Mensch denkt, Gott lenkt«, heißt es dann. Wie es scheint, können die Linguisten manchmal auch von Wirtschaftswissenschaftlern etwas Neues über Sprache und Argumentation erfahren. Aber wollen sie das?

Der Verfasser ist Mitarbeiter am Institut für deutsche Sprache.